



SATIN ALMA YÖNETİMİ VE TEKNİKLERİ EĞİTİMİ

1 Gün



Digital Vizyon
Akademi

www.digitalvizyon.net

Eğitim Hakkında

Etkin satın alma yönetimi, kurumların başarısı için kritik öneme sahiptir. Satın Alma Yönetimi ve Teknikleri Eğitimi, katılımcılara satın alma süreçlerinin stratejik ve operasyonel yönetimi konusunda kapsamlı bilgiler aktarmaktadır.

Eğitim, öncelikle satın alma yönetiminin temel kavramlarını ele almaktadır. Katılımcılar, satın alma faaliyetleri için gerekli olan stratejik ve operasyonel yaklaşımlar hakkında bilgi sahibi olmaktadır. Ayrıca stratejik satın alma, uzun vadeli hedeflerin belirlenmesini ve kurumsal ihtiyaçlar doğrultusunda politikaların oluşturulmasını kapsar. [Operasyonel satın alma](#) ise günlük işlemlerin yönetimi ve uygulama süreçlerine odaklanır. Eđitimde, ihtiyaç analizi, talep yönetimi ve tedarikçi seçimi gibi konular da incelenmektedir. Daha sonra, satın alma sürecinin detaylı bir şekilde ele alınması sağlanmaktadır. Satın alma politikaları, prosedürleri ve görev dağılımları üzerinde durulur. Katılımcılar, satın alma departmanının rol ve sorumluluklarını öğrenmektedir. Ayrıca, kurum içi onay süreçleri, bütçeleme, satın alma emri ve teslimat takibi gibi konular da aktarılmaktadır.

Eğitimin devamında, [tedarikçi yönetimi](#) konuları kapsamlı bir şekilde ele alınmaktadır. Tedarikçi seçim kriterleri, teklif değerlendirme yöntemleri, sözleşme yönetimi ve tedarikçi ilişkilerinin yönetimi gibi konular incelenmektedir. Böylece katılımcılar, tedarikçilerle etkin işbirlikleri kurma ve yönetme konusunda bilgi sahibi olmaktadır. Satın alma analizleri ve raporlamaya ayrılan bölümde ise, maliyet analizleri, fiyat değerlendirmeleri, termin takibi ve satın alma raporlama teknikleri aktarılmaktadır. Katılımcılar, satın alma faaliyetlerinin izlenmesi ve iyileştirilmesi konusunda yetkinlik kazanmaktadır. Bütçe yönetimi, maliyet optimizasyonu ve harcama analizleri de bu kapsamda ele alınmaktadır.

Eğitimin son bölümünde, satın alma optimizasyonu ve stratejileri üzerinde durulmaktadır. Stok yönetimi, toplu alım, tersine satın alma ve satın alma konsolidasyonu gibi konular incelenmektedir. Katılımcılar, satın alma performansını artırmaya yönelik yaklaşımlar hakkında bilgi edinmektedir.

Satın Alma Yönetimi ve Teknikleri Eğitimi, içeriğin özetlenmesi ve katılımcıların sorularının yanıtlanmasıyla tamamlanmaktadır. Katılımcıların elde ettikleri kazanımlar değerlendirilmekte ve gelecekteki eğitim ihtiyaçları belirlenmektedir.

Neler Öğreneceksiniz

- Satın alma yönetiminin temel kavramları ve yaklaşımları
- Stratejik ve operasyonel satın alma planlama ve uygulama
- İhtiyaç analizi, talep yönetimi ve tedarikçi seçim kriterleri
- Satın alma politikaları, prosedürleri ve görev dağılımları
- Tedarikçi ilişkileri yönetimi ve sözleşme yönetimi
- Maliyet analizleri, fiyat değerlendirmeleri ve raporlama
- Stok yönetimi, toplu alım, tersine satın alma ve konsolidasyon
- Satın alma performansının iyileştirilmesine yönelik yaklaşımlar



Ön Koşullar

- İş ve yönetim konularında temel bilgi ve deneyime sahip olmak
- Kurumsal süreçler ve işleyiş hakkında farkındalık sahibi olmak

Kimler Katılmalı

- Satın alma ve tedarik yöneticileri
- Operasyon, lojistik ve depo yöneticileri
- Finans ve muhasebe ekiplerinden katılımcılar
- Kurumsal strateji ve planlama ekiplerinden katılımcılar
- Satın alma süreçlerini iyileştirmek isteyen tüm profesyoneller

Outline (2 Günlük Eğitim Programı)

1. Gün:

Giriş

- Satın Alma Yönetiminin Önemi
- Eğitimin Amaçları ve Kazanımlar

Satın Alma Yönetiminin Temel Kavramları

- Stratejik Satın Alma
- Operasyonel Satın Alma
- İhtiyaç Analizi ve Talep Yönetimi

Satın Alma Süreci

- Satın Alma Politikaları ve Prosedürleri
- Görev Dağılımı ve Onay Süreçleri
- Bütçeleme ve Satın Alma Emri Oluşturma
- Teslimat Takibi ve Kontrol

Tedarikçi Yönetimi

- Tedarikçi Seçim Kriterleri
- Teklif Değerlendirme Yöntemleri
- Sözleşme Yönetimi
- Tedarikçi İlişkilerinin Yönetimi



Satın Alma Analizleri ve Raporlama

- Maliyet Analizleri
- Fiyat Değerlendirmeleri
- Bütçe Yönetimi ve Harcama Analizleri
- Satın Alma Raporlama Teknikleri

Satın Alma Optimizasyonu ve Stratejiler

- Stok Yönetimi ve Optimizasyon
- Toplu Alım Yaklaşımları
- Tersine Satın Alma
- Satın Alma Konsolidasyonu

Sonuç ve Değerlendirme

- Eğitim Kazanımlarının Değerlendirilmesi
- Katılımcı Geri Bildirimleri
- Gelecekteki Eğitim İhtiyaçlarının Belirlenmesi